

Чайковский Д.В., Архиреева Е.Д.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
e-mail: arkhireeva1997@mail.ru*

### **Развитие коммерческой ипотеки для малого бизнеса**

Суть коммерческой ипотеки в том, что заёмщик покупает коммерческую недвижимость, привлекая средства банка под определённые проценты, а залогом, обеспечением кредита, выступает сам непосредственный объект ипотеки (здание, помещение, склад, торговый павильон и т. п.).

В Федеральном законе «Об ипотеке» речь идёт исключительно о недвижимости жилой, поэтому коммерческие площади по закону не могут рассматриваться как предмет ипотеки. Получается, что, строго юридически, коммерческая ипотека – это просто особый вид договора, где существенным условием выдачи денег является целевое их использование заёмщиком на покупку коммерческой недвижимости [1]

В Российской Федерации согласно сведениям из Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, к концу первого полугодия 2018 г. было зарегистрировано более 6 млн. предприятий малого и среднего бизнеса [2].

Данные Единого реестра свидетельствуют о высокой потребности населения страны в малом бизнесе. При этом, наибольшая активность функционирующего малого предпринимательства наблюдается в Центрально-Федеральном округе.

Предлагая такую программу кредитования, как «Поддержка+» уточним, что она основывается на совместном кредитовании банком и крупным предприятием малого бизнеса позволяет банкам снизить процентные ставки по кредитам, предоставляемым малым предприятиям, тем самым привлечь новых заёмщиков, а крупным предприятиям – повысить объемы реализации собственной продукции.

Предлагаемая программа предполагает создание возможности покупки в кредит производственного оборудования, торгового оборудования, офисной мебели и т.п. у конкретного производителя, который выступает одной из сторон в схеме совместного кредитования малого бизнеса. Крупное предприятие-производитель или продавец оборудования оплачивает часть банковского процента по кредиту в целях повышения объемов реализации, а процентная ставка непосредственно для малых предприятий, приобретающих оборудование у производителя, снижается и определяется только сроком кредитования и первоначальным взносом.

Данная программа кредитования малых предприятий строится на взаимовыгодном сотрудничестве крупного бизнеса, банка и субъектов малого предпринимательства: банк получает новых заемщиков, производитель или продавец оборудования повышает объемы реализации, компенсируя за счет роста прибыли частичное сокращение своего дохода, а малый бизнес получает возможности более выгодного привлечения финансовых ресурсов.

В итоге коммерческая ипотека поможет активно развиваться среднему и малому бизнесу, частному предпринимательству в нашей стране и в получении прибыли и новых заёмщиков для банка.

Возможно, уже в ближайшем будущем, законодательство «узаконит» и уточнит механизм коммерческой ипотеки, и тогда количество сделок увеличится.

### **Литература**

1. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (в ред. от 30 декабря 2008 г.).
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/> [дата обращения: 5.12.2019 г.]